

自营老酒标准品鉴会操作手册

招标需求



目录

- 自营老酒产品简介及需求
- 老酒标准品鉴会分类及简介
- 老酒标准品鉴会操作手册需求
- 投标要求



一、自营老酒产品简介

产品简介及需求 （详细产品信息可联系招标公告联系人提供）

目前老酒自营产品共4款，沱牌、舍得各2款



沱牌曲酒
80年代



沱牌曲酒
90年代



品味舍得
(藏品)



智慧舍得
(藏品)

现针对四款产品开展尊享品鉴活动，不同品牌产品品鉴活动的风格、调性不同，相同品牌的不同产品的品鉴活动可在细节上进行细化区分。如：沱牌和舍得老酒产品品鉴活动的风格和调性不同，品味舍得（藏品）和智慧舍得（藏品）品鉴活动在细节上进行区分。

二、老酒标准品鉴会分类及介绍

简介： 品鉴会是培育目标消费者的重要手段，自营老酒品鉴会针对不同人群，开展产品品鉴，针对高端消费人群以舍得老酒为核心，针对其他客户以沱牌老酒为核心。

目的： 通过高端奢侈氛围营造、流程把控，使参与者可沉浸式品鉴，感受舍得老酒的高品质，提升核心消费者体验感和忠诚度，提升老酒产品价值，达到品牌宣传的目的，助推销售。

要求： 高端、系统、奢侈品风、有较好推广效果

一、小型尊享品鉴会（核心）

1桌；主要针对高端目标客户及意见领袖，培育消费者同时兼顾私密性。区别于传统白酒品鉴模式，营造高端奢侈、有仪式感的氛围，让参与者充满享受。

适用场景：用于各重点招商城市/区域老酒产品品牌宣传，高端意见领袖、消费者培育；指导已合作自营老酒经销商品鉴活动开展。

二、区域招商订货会（附加）

主要用于老酒爱好者培育及产品发布/订货，培育消费者同时侧重产品宣传（邀请行业专家或当地知名专家站台）。

适用场景：已合作的自营老酒经销商开展招商订货会。

三、老酒标准品鉴会操作手册需求

需根据产品分别设计老酒标准品鉴会操作手册，内容需包含以下几部分：

- **老酒品鉴核心策略**
- 自营老酒标准品鉴会主题
- 品鉴会流程及内容（含产品讲解及话术等）
- 品鉴会物料清单及设计稿



小型品鉴会需求清单（核心）

需求	内容
核心策略	展现舍得老酒的价值、优势、高品质及高性价比，为嘉宾提供尊享品鉴体验
主题	适合小型品鉴会的主题
流程及内容	小型品鉴会流程、产品讲解话术等
老酒专属品鉴道具	品鉴物料、说辞、动作等
氛围营造	营造一个充满仪式感、高端奢侈、区别于一般白酒品鉴的现场氛围，使参与者沉浸其中，享受品鉴。



区域招商订货会需求清单		
需求	内容	
核心策略	以老酒爱好者培育及招商为目的，展现舍得老酒的价值、优势、高品质及高性价比	
主题	适合自营老酒区域经销商招商订货会的主题	
流程及内容	流程、产品讲解PPT及话术等	
氛围营造 (营造一个充满仪式感、高端、舒适的现场氛围，物料包括但不限于以下品类)	老酒专属品鉴道具	品鉴物料、说辞、动作、服装等
	宣传展示类	活动宣传、指引、产品展示等
	签到类	用于活动签到
	晚宴现场及宴席物料	增加品牌露出，丰富晚宴细节
	伴手礼	伴手礼、包装等
	邀请函	H5邀请函、纸质邀请函
	其他	其他可增加区域招商订货会特色/规格的物料



四、投标要求

投标需提供：

- 框架思路（含报价）
- 2-3个过往成功案例

详细产品信息可联系招标公告联系人提供

舍得酒，每一瓶都是老酒

